

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan dan asumsi, dan sistematika penulisan penelitian tentang studi kelayakan bisnis.

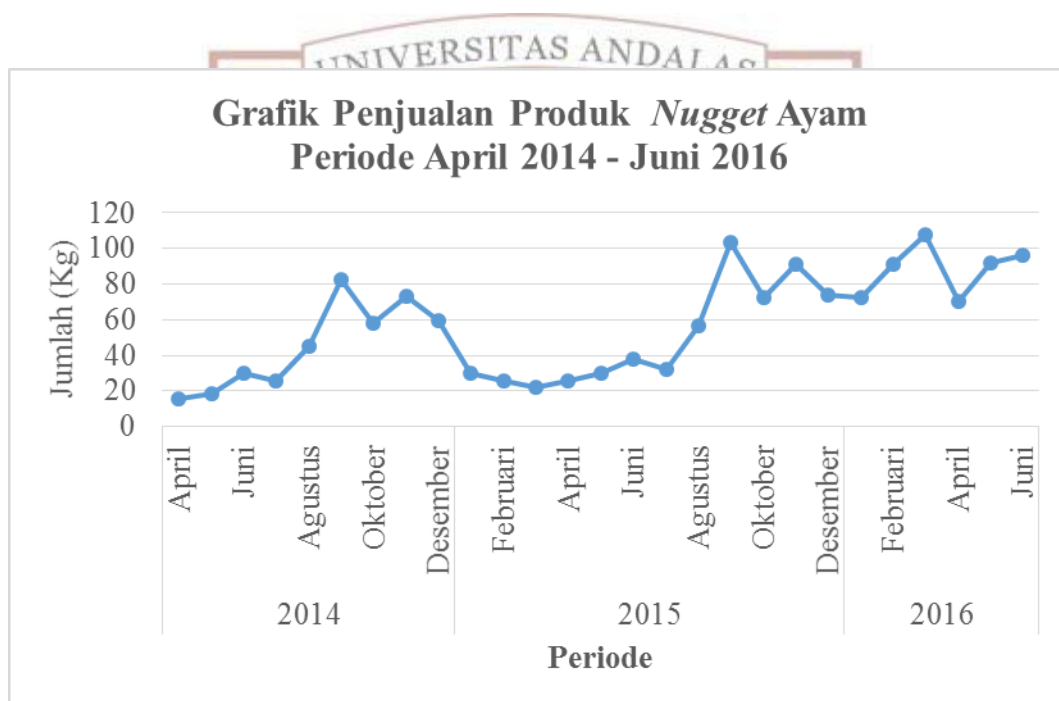
1.1 Latar Belakang

Salah satu tren gaya hidup masyarakat modern saat ini yaitu lebih senang mengonsumsi makanan yang bersifat praktis, cepat saji, sekaligus enak. Tren ini muncul seiring berkembangnya zaman dan pola gaya hidup masyarakat. Salah satu bisnis pengolahan makanan menjadi makanan praktis adalah olahan makanan beku yang lebih dikenal dengan *frozen food*. Jenis makanan olahan ini bisa dikonsumsi untuk semua kalangan mulai dari anak-anak, orang dewasa hingga para orang tua lanjut usia. Selain itu olahan *frozen food* juga mudah dan praktis sehingga mendukung gaya hidup masyarakat yang semakin hari membutuhkan segala sesuatu yang efektif dan efisien.

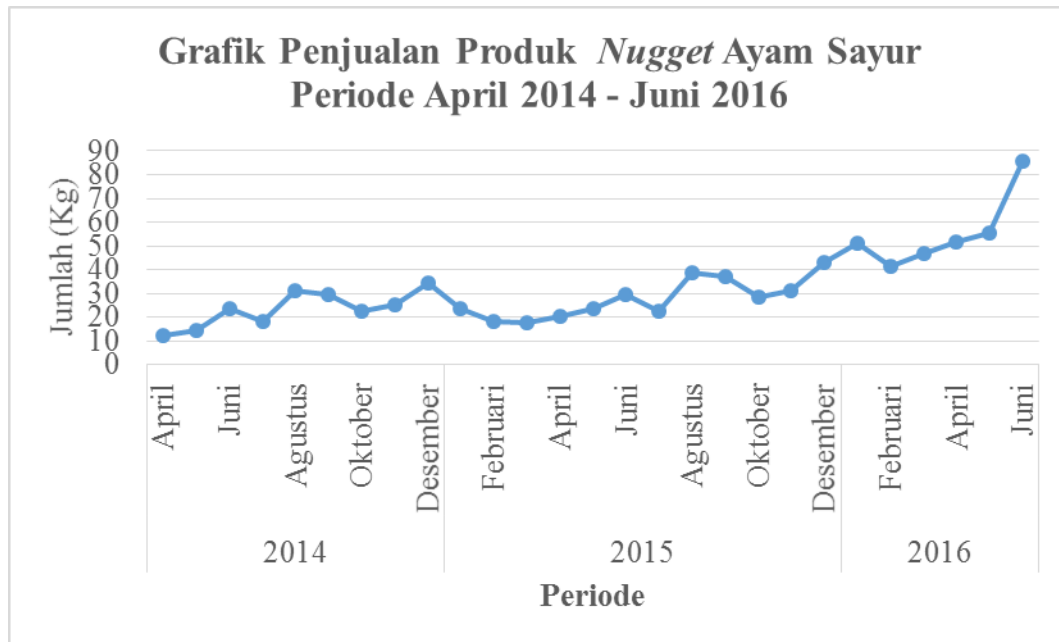
Tetapi kenyataan dilapangan konsumen sangat susah sekali menemukan produk *frozen food* yang sehat berkualitas tanpa tambahan penyedap, pewarna dan pengawet buatan (3P). Melihat kebutuhan masyarakat yang semakin hari semakin sadar akan kesehatan maka muncul IKM yang memproduksi produk olahan beku tanpa tambahan penyedap, pewarna dan pengawet buatan (3P) yang diberi nama SAMARA. IKM SAMARA merupakan salah satu IKM yang mendapatkan bantuan dari Pemerintah Kota Payakumbuh dan Kementrian Perindustrian Republik Indonesia pada tahun 2013 berupa mesin pengolah daging dan makanan beku (*frozen food*). IKM SAMARA mulai beroperasi dan memasarkan produknya keseluruhan pada bulan April 2014 hingga sekarang. Produk yang dihasilkan IKM SAMARA yaitu aneka olahan *frozen food* yang berasal dari daging ayam *broiler* dan ikan tuna. Produk yang dihasilkan terdiri dari *nugget*, sosis, batagor, empek-empek, bakso, *burger* dan risoles. Salah satu keunggulan dari produk *frozen food*

SAMARA yaitu memiliki 17 variasi olahan *frozen food* yang berasal dari olahan daging ayam dan ikan tuna serta tidak menggunakan bahan penyedap, pewarna dan bahan pengawet (3P). Hal ini menjadikan SAMARA memiliki keunggulan tersendiri dari produk pesaing lain.

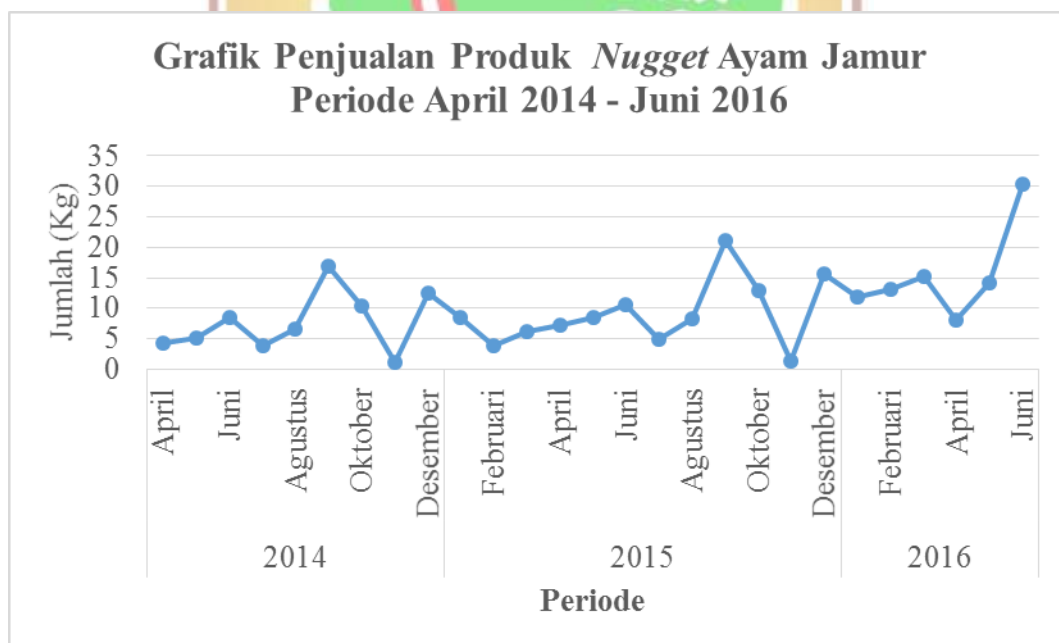
Potensi pasar penjualan produk IKM SAMARA memiliki peluang berkembang yang cukup baik, hal ini bisa dilihat pada **Gambar 1.1**, dimana pada periode pertama (April 2014) hingga periode ke 27 (Juni 2016) grafik permintaan produk IKM SAMARA cenderung mengalami peningkatan walaupun pada beberapa periode terdapat penurunan penjualan.



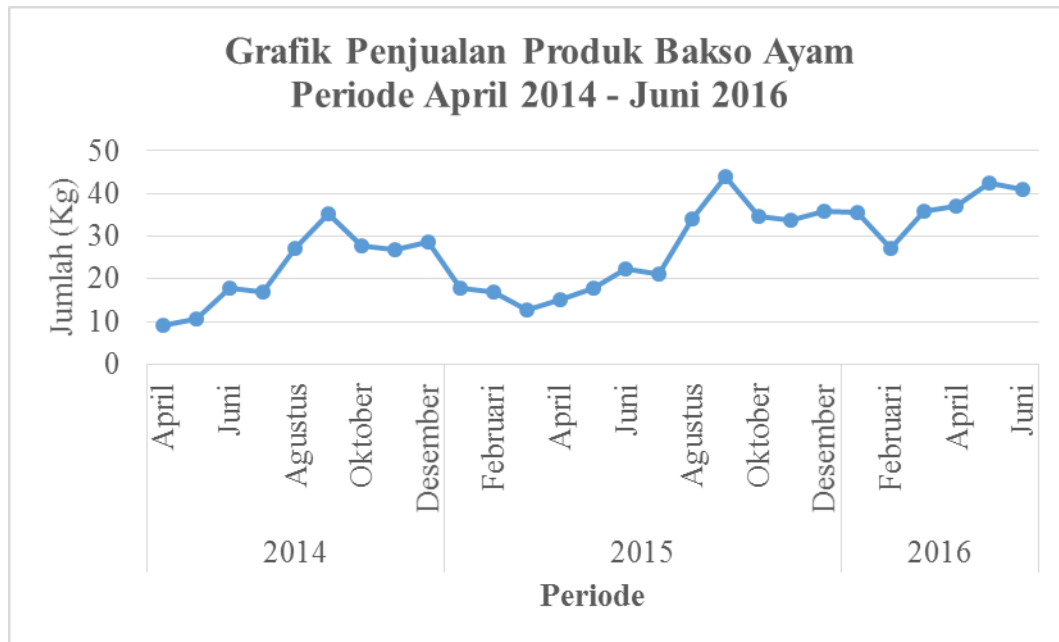
Gambar 1.1 Grafik Penjualan Produk Nugget Ayam Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



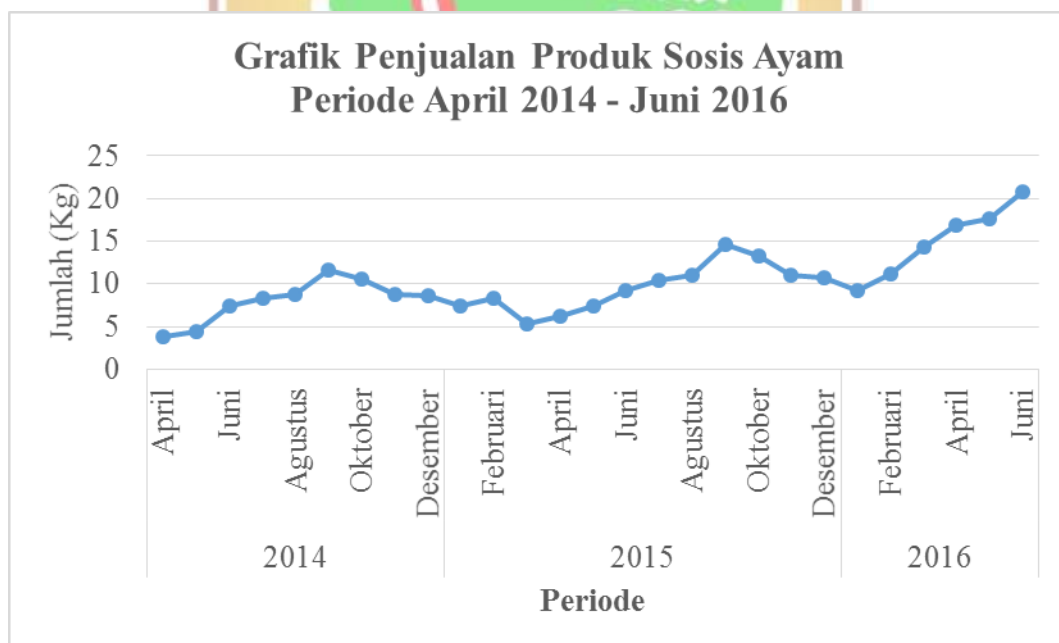
Gambar 1.2 Grafik Penjualan Produk *Nugget Ayam Sayur* Periode April 2014- Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



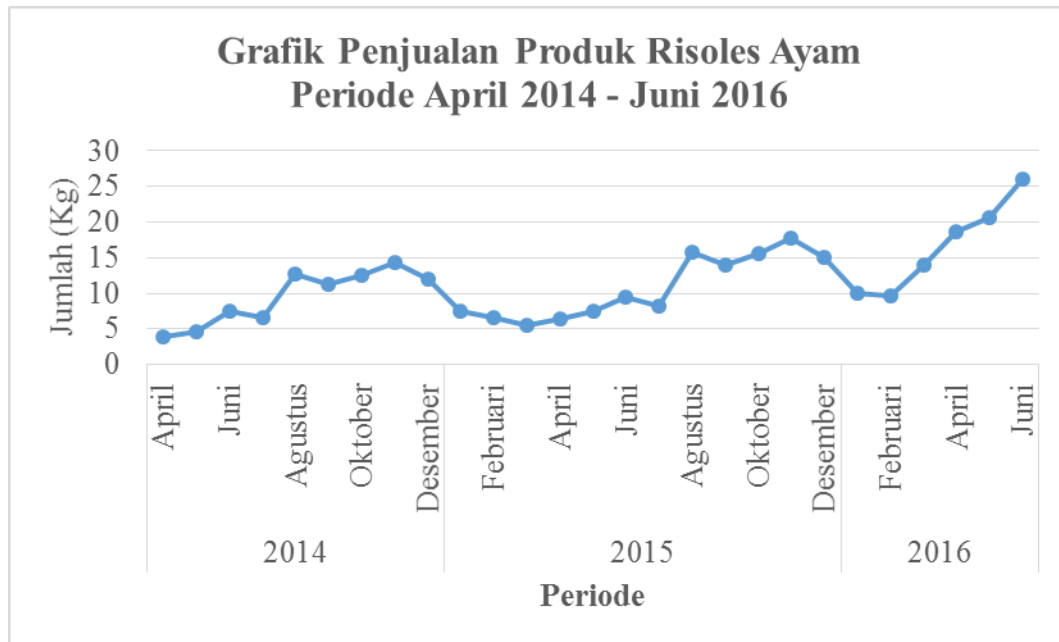
Gambar 1.3 Grafik Penjualan Produk *Nugget Ayam Jamur Sayur* Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



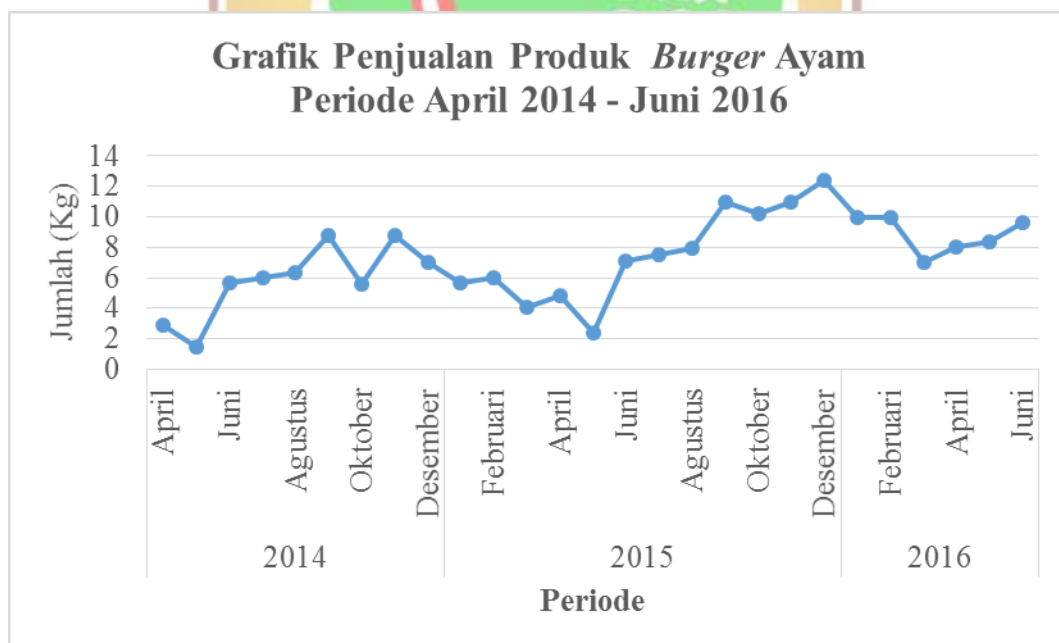
Gambar 1.4 Grafik Penjualan Produk Bakso Ayam Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



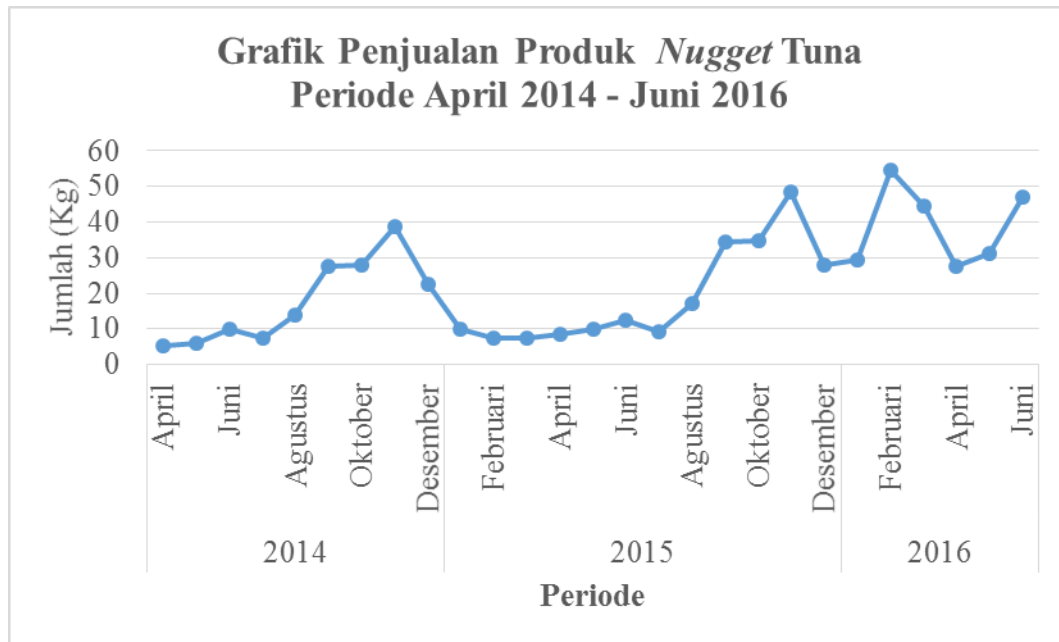
Gambar 1.5 Grafik Penjualan Produk Sosis Ayam Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



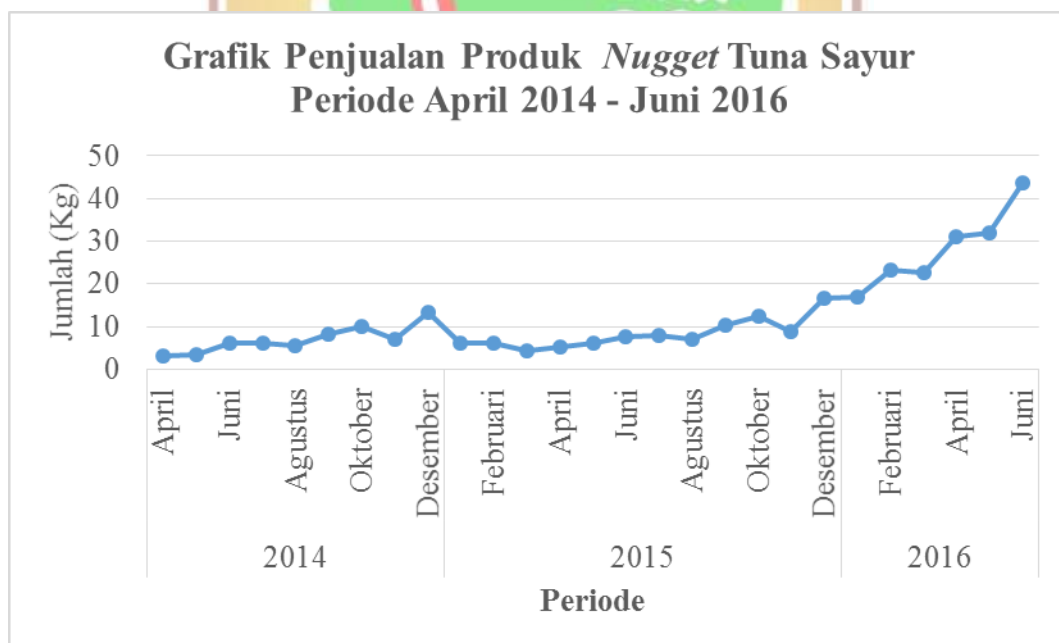
Gambar 1.6 Grafik Penjualan Produk Risoles Ayam Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



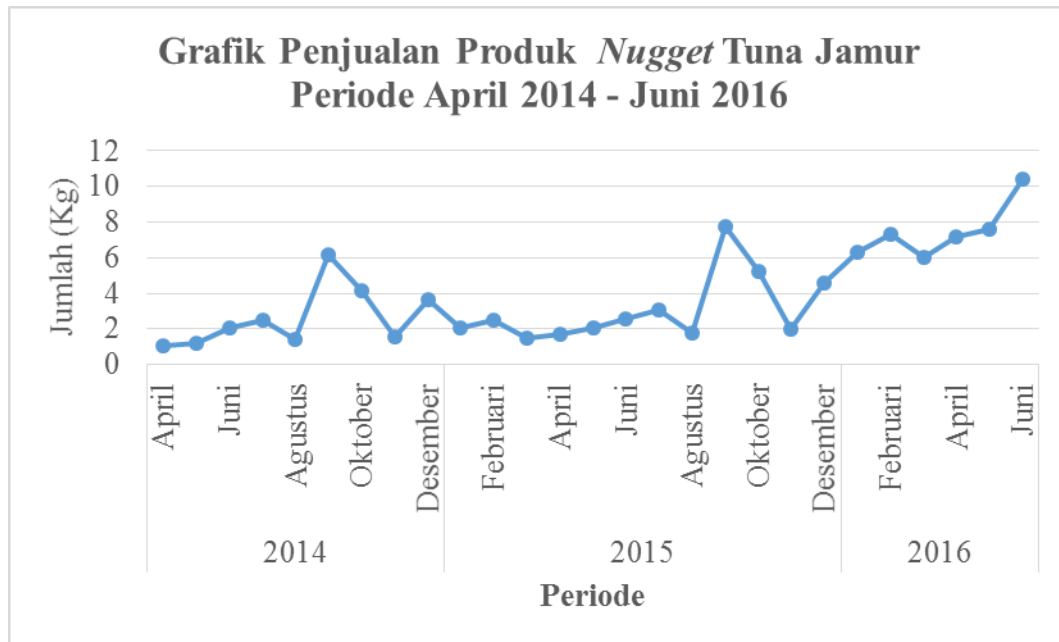
Gambar 1.7 Grafik Penjualan Produk *Burger* Ayam Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



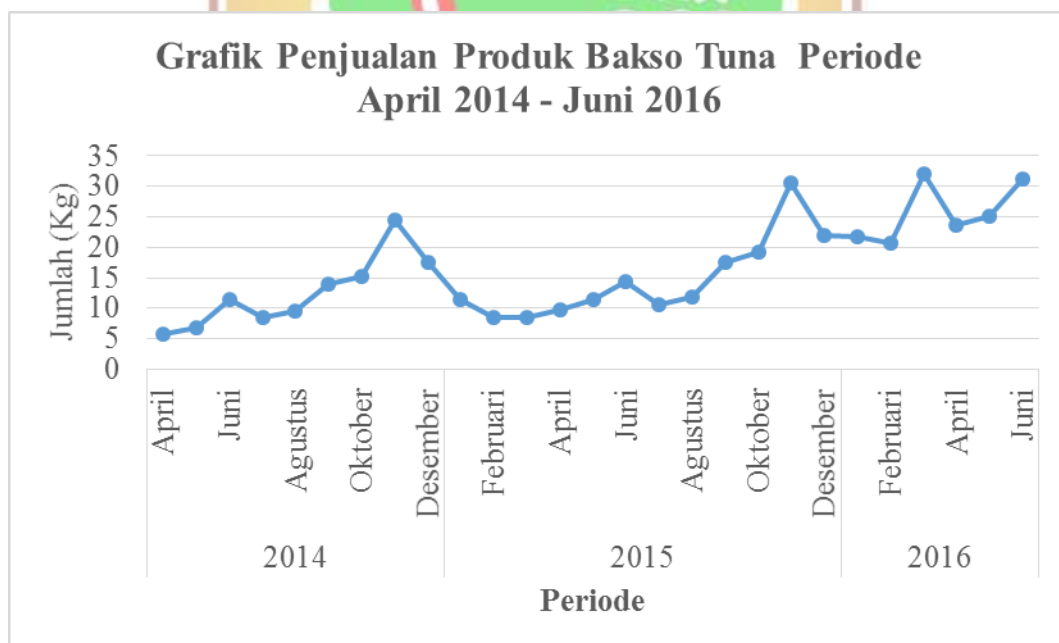
Gambar 1.8 Grafik Penjualan Produk *Nugget* Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



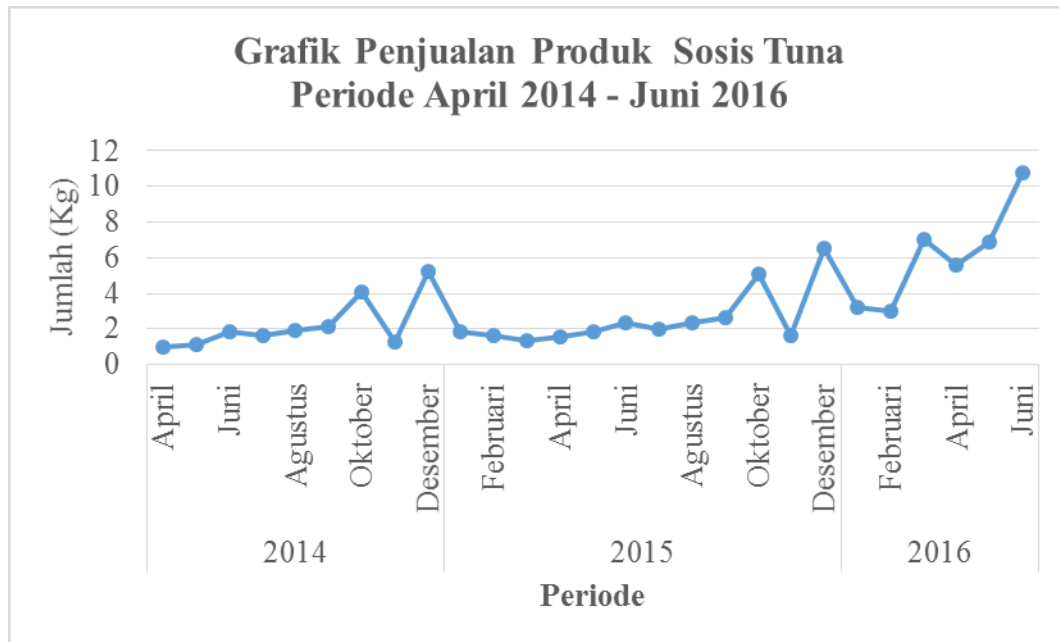
Gambar 1.9 Grafik Penjualan Produk *Nugget* Tuna Sayur Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



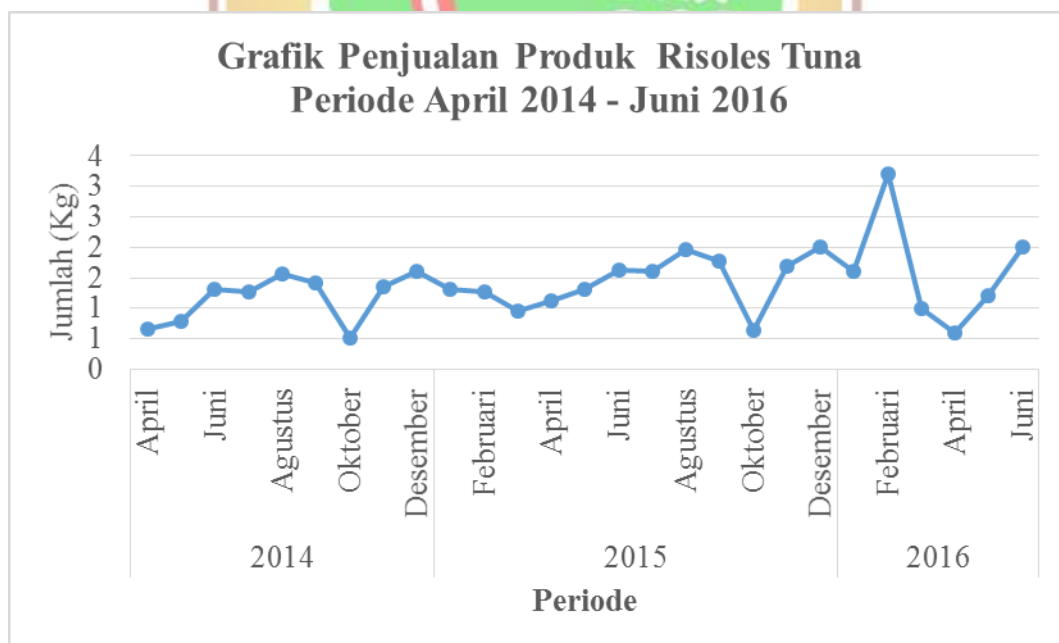
Gambar 1.10 Grafik Penjualan Produk *Nugget* Tuna Jamur Periode April 2014- Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



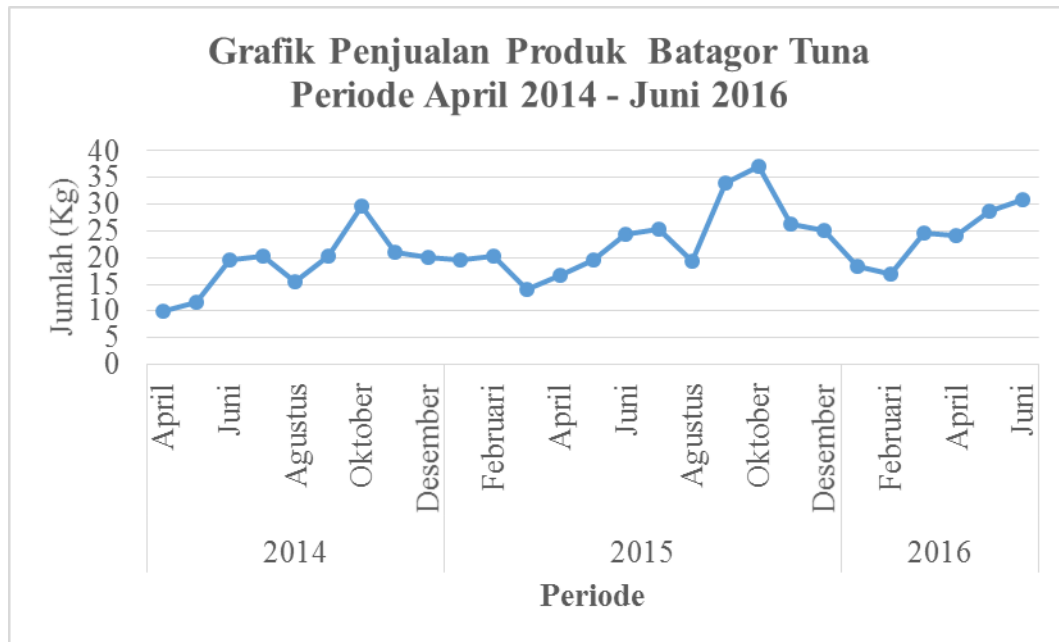
Gambar 1.11 Grafik Penjualan Produk Bakso Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



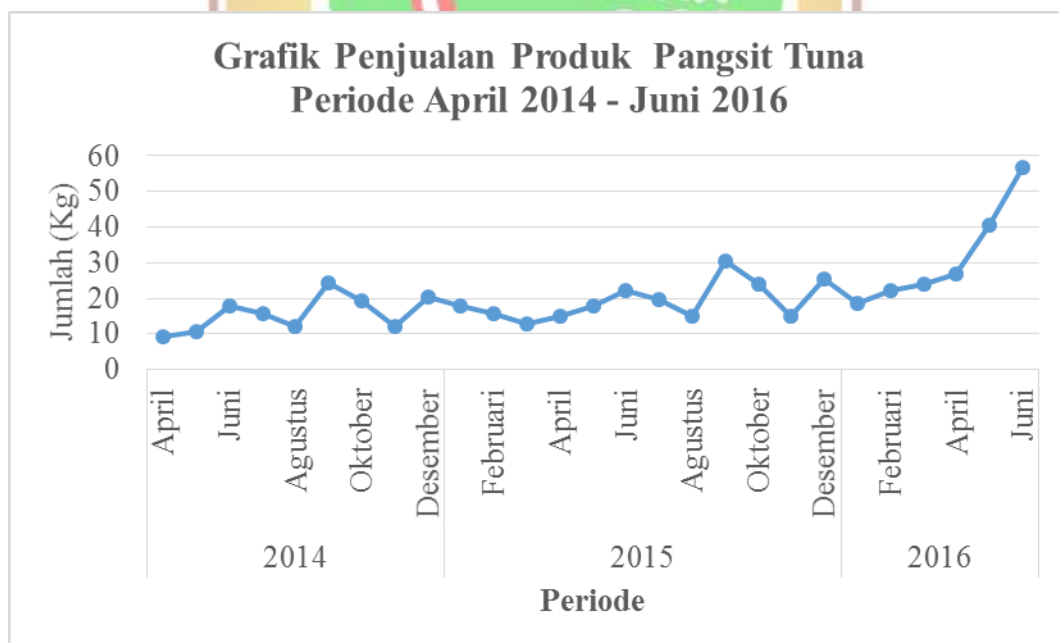
Gambar 1.12 Grafik Penjualan Produk Sosis Tuna Periode April 2014-Juni 2016
(Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



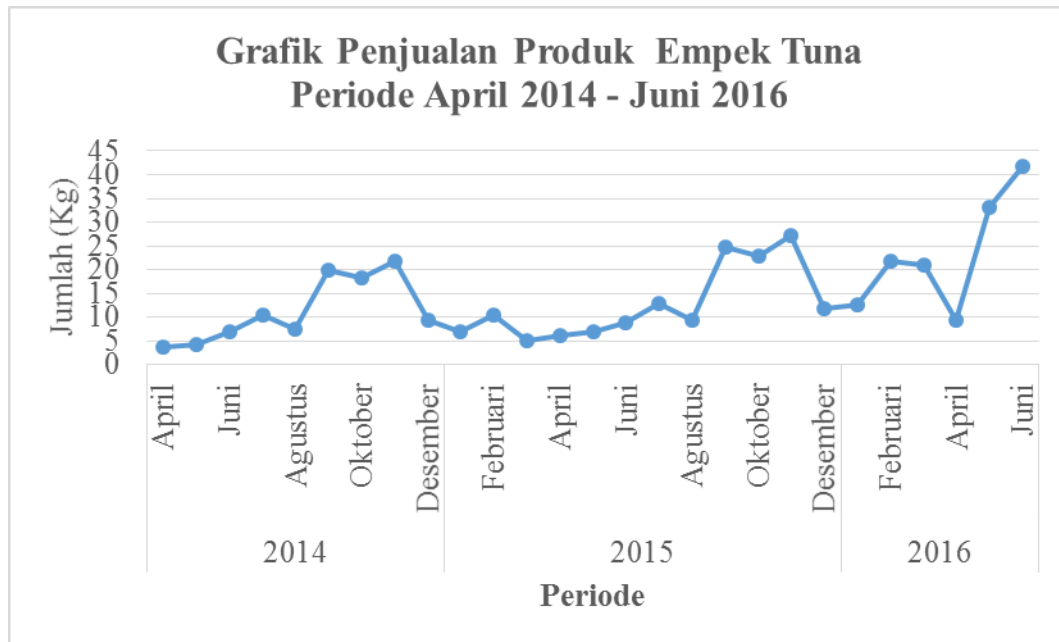
Gambar 1.13 Grafik Penjualan Produk Risoles Tuna Periode April 2014-Juni 2016
(Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



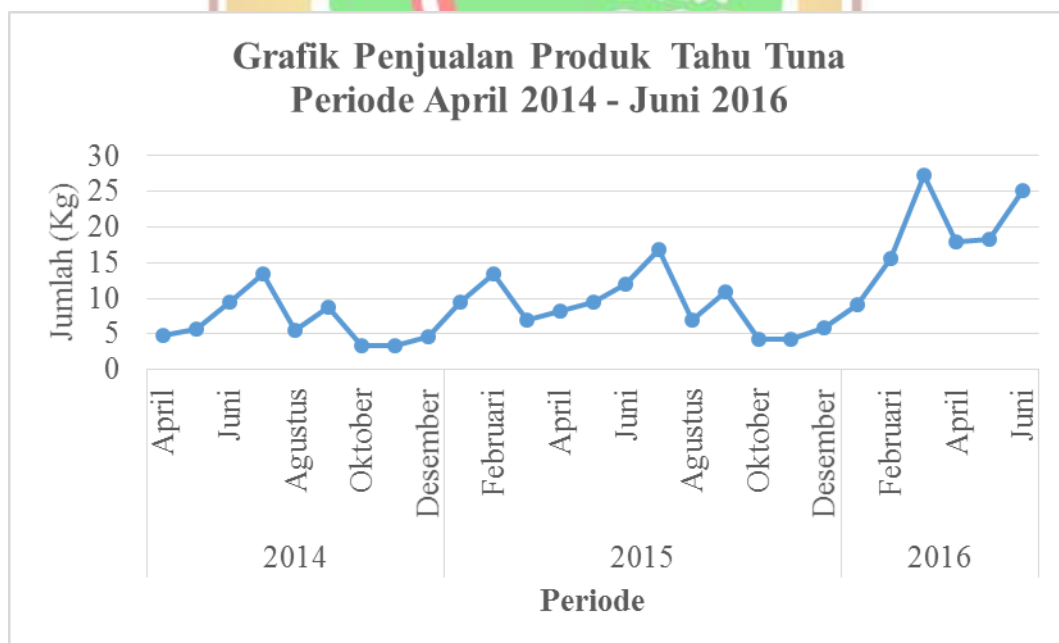
Gambar 1.14 Grafik Penjualan Produk Batagor Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



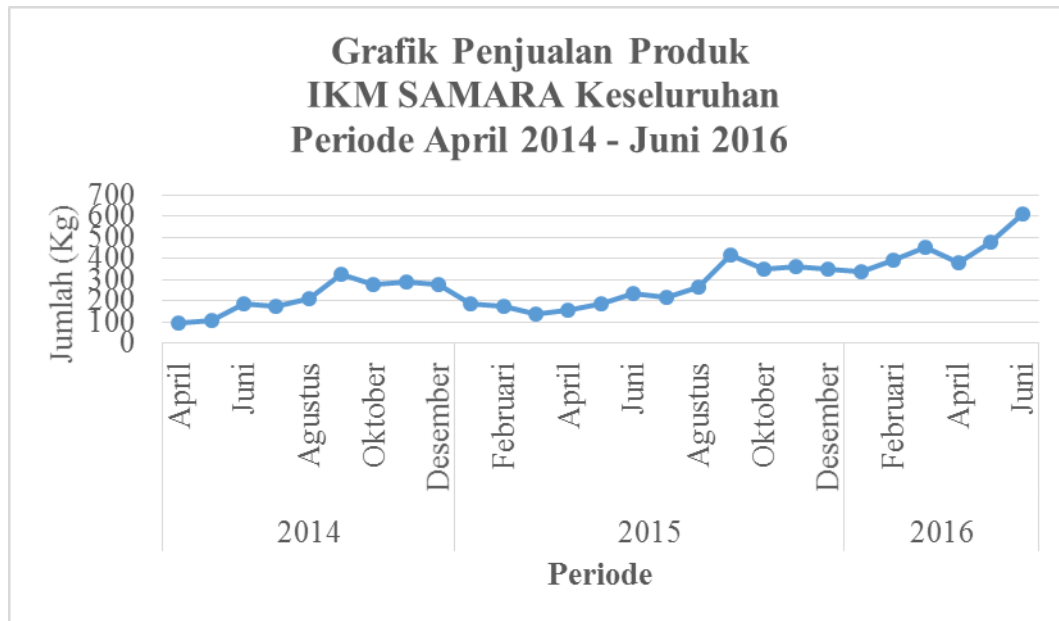
Gambar 1.15 Grafik Penjualan Produk Pangsit Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)



Gambar 1.16 Grafik Penjualan Produk Empek Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)

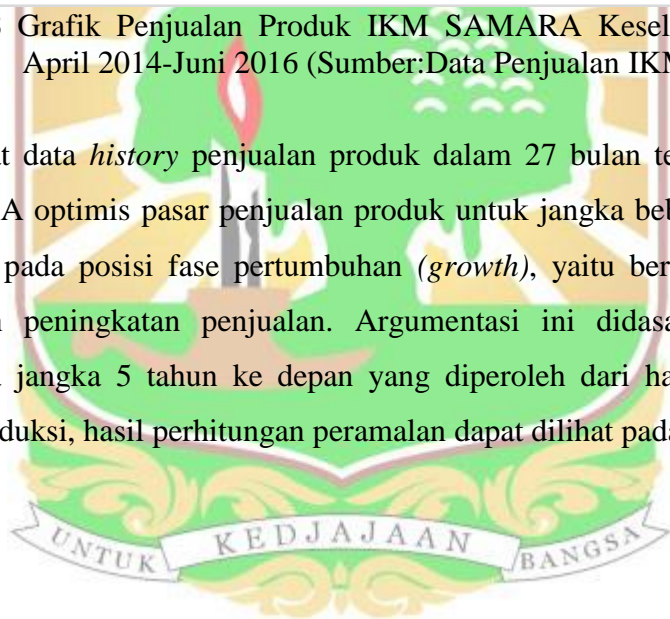


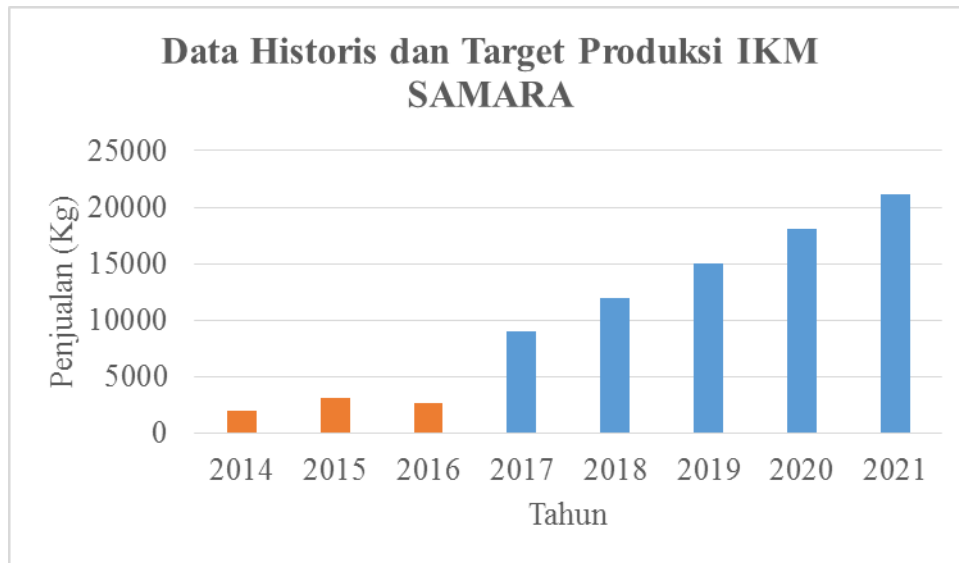
Gambar 1.17 Grafik Penjualan Produk Tahu Tuna Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber: Data Penjualan IKM SAMARA)





Gambar 1.18 Grafik Penjualan Produk IKM SAMARA Keseluruhan Periode April 2014-Juni 2016 (Sumber:Data Penjualan IKM SAMARA)

Melihat data *history* penjualan produk dalam 27 bulan terakhir, pemilik IKM SAMARA optimis pasar penjualan produk untuk jangka beberapa tahun ke depan berada pada posisi fase pertumbuhan (*growth*), yaitu berada pada tahap perkembangan peningkatan penjualan. Argumentasi ini didasari pada target produksi pada jangka 5 tahun ke depan yang diperoleh dari hasil perhitungan peramalan produksi, hasil perhitungan peramalan dapat dilihat pada **Gambar 1.19**





 = Data Historis
 = Target Produksi

Gambar 1.19 Data Historis dan Target Penjualan Produk IKM SAMARA Untuk 5 Tahun Ke Depan Berdasarkan Hasil Peramalan (Sumber: Rekap Data IKM SAMARA)

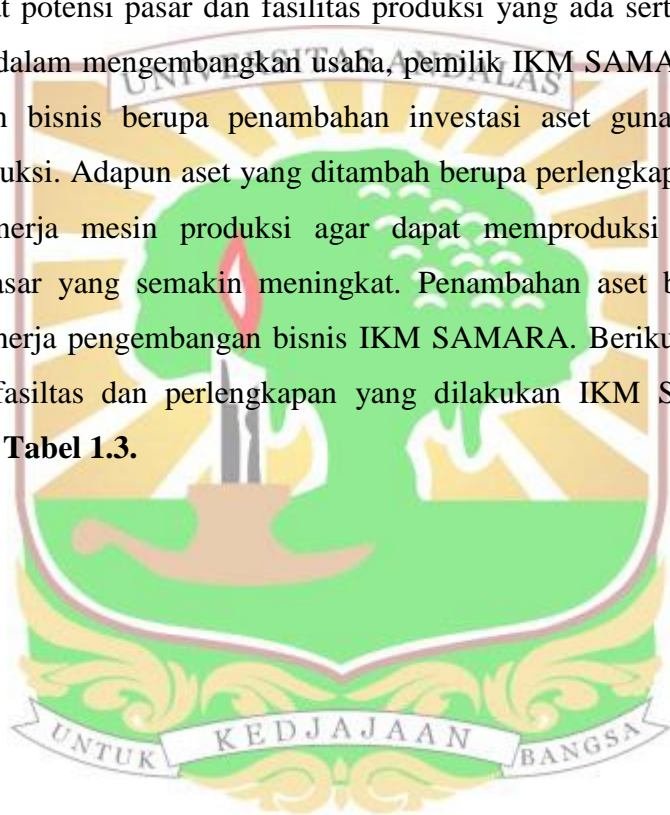
Selain potensi pasar yang dinilai cukup menjanjikan, kapasitas mesin produksi yang digunakan IKM SAMARA terbilang cukup besar karena mesin produksi yang digunakan IKM SAMARA merupakan mesin produksi *frozen food* dengan kapasitas produksi skala besar yang diperoleh dari Kementerian Kelautan dan Perikanan Indonesia. Data kapasitas produksi tiap mesin dapat dilihat pada **Tabel 1.1**. **Tabel 1.1** menjelaskan perbandingan antara kapasitas aktual rata-rata mesin produksi dengan kapasitas terpakai. Pada **Tabel 1.1** terlihat bahwa 5 dari 6 mesin produksi yang digunakan memiliki kapasitas aktual yang jauh lebih besar dari kapasitas terpakai. Potensi ini memungkinkan mesin produksi IKM SAMARA mampu memenuhi permintaan pasar yang jauh lebih besar.

Tabel 1.1 Kapasitas Produksi Tiap Mesin IKM SAMARA (Sumber: IKM SAMARA, Data Diolah Penulis)

Mesin	Kapasitas Desain	Kapasitas Aktual Rata-Rata (Kg/Hari)	Kapasitas Terpakai (Kg/Hari)
<i>Meat Grinder (Getra TC42A Meat Mincer)</i>	620 kg/jam	2079,0	38,6
<i>Meat Mixer (Maksindo MF-R22A)</i>	4kg/10 menit	53,2	62,0
<i>Mesin Sosis (Getra SF260 Sausage Filler)</i>	100 kg/jam	80,7	12,0
Kompor Gas (Rinai)	15 lt/jam	109,1	88,6
Mesin Vakum Kemasan (XD-020)	240 pcs/jam	177,8	72,3
<i>Freezer Pembeku (Modena)</i>	25 kg/jam	58,4	14,46

 : Mesin Memiliki Kapasitas Aktual yang Besar

Melihat potensi pasar dan fasilitas produksi yang ada serta permasalahan yang dialami dalam mengembangkan usaha, pemilik IKM SAMARA melakukan pengembangan bisnis berupa penambahan investasi aset guna meningkatkan kapasitas produksi. Adapun aset yang ditambah berupa perlengkapan dan fasilitas penunjang kinerja mesin produksi agar dapat memproduksi produk sesuai permintaan pasar yang semakin meningkat. Penambahan aset bertujuan untuk menunjang kinerja pengembangan bisnis IKM SAMARA. Berikut data investasi penambahan fasilitas dan perlengkapan yang dilakukan IKM SAMARA pada **Tabel 1.2** dan **Tabel 1.3**.



Tabel 1.2 Data Aset dan Perlengkapan IKM SAMARA (Sumber: Hasil Wawancara dengan Pemilik IKM SAMARA)

No.	Aset	Jumlah	Harga Perolehan (Rp)
1	Bangunan Lama	1	Rp 180.000.000
2	Bangunan Baru	1	Rp 120.000.000
3	Instalasi Listrik Bangunan Baru	1	Rp 20.000.000
4	<i>Meat Mixer</i> (Kapasitas 4 kg)	1	Rp 3.500.000
5	Mesin Cetak Kode Produksi	1	Rp 2.000.000
6	Mesin <i>Hand Sealer</i>	1	Rp 400.000
7	<i>Freezer</i> Modena (Pembeku)	1	Rp 32.000.000
8	Kompor 2 Tungku	1	Rp 416.000
9	<i>Food Processor</i>	1	Rp 1.000.000
10	<i>Blender</i>	1	Rp 550.000
11	Kukusan 3 Tingkat	1	Rp 600.000
12	Cetakan <i>Nugget</i>	10	Rp 2.000.000
13	Timbangan Tanita 3 Kg	1	Rp 550.000
14	Timbangan Tanita 2 Kg	1	Rp 400.000
15	Timbangan Tanita Oxon	1	Rp 350.000
16	Lemari Karyawan	1	Rp 250.000
17	Rak Bumbu	1	Rp 600.000
18	Rak Peralatan	1	Rp 1.100.000
19	Kursi Kerja	6	Rp 900.000
20	Rak Kemasan	1	Rp 250.000
21	<i>Exhaust</i>	2	Rp 2.000.000
22	Wadah Stainless	5	Rp 1.000.000
23	Talenan	12	Rp 350.000
24	1 Set Pisau	1	Rp 380.000
25	Wadah Besar	2	Rp 1.500.000
26	Wadah Kecil	3	Rp 1.000.000
27	Wadah Menengah	5	Rp 1.000.000
28	1 Set Sendok	1	Rp 200.000
29	Kuali	2	Rp 700.000
30	Penyaring	4	Rp 200.000

Aset/Fasilitas yang Pengembangan (Tahun 2016)



Tabel 1.3 Data Aset dan Perlengkapan IKM SAMARA Lanjutan (Sumber: IKM SAMARA)

No.	Aset	Jumlah	Harga Perolehan (Rp)
31	Sendok Penggoreng	2	Rp 50.000
32	Kuas	12	Rp 60.000
33	Celemek	24	Rp 260.000
34	Penutup Kepala	12	Rp 60.000
35	Sandal Kerja	7	Rp 105.000
36	Rak Sandal	1	Rp 41.000
37	Motor Operasional	1	Rp 14.000.000
38	Rak Sabun	1	Rp 150.000
39	Tempat Sabun	1	Rp 120.000
40	Kain Pel	1	Rp 400.000
41	Exhaust Van	1	Rp 2.000.000
42	Sapu	2	Rp 50.000
43	Tong Sampah	4	Rp 300.000
Total			Rp392.792.000

 Aset/Fasilitas yang Pengembangan (Tahun 2016)

Kendala yang dialami IKM SAMARA dalam mengembangkan bisnis dan memasarkan produk lebih luas yaitu masih belum bisa memasarkan produk di pasar modern dan hotel karena belum lengkapnya perizinan dan sertifikasi untuk masuk ke area tersebut. Kendala ini dapat diatasi apabila fasilitas produksi IKM SAMARA telah sesuai dengan standar dan kriteria Industri menurut aturan GMP (*Good Manufacturing Practice*).

Pengembangan bisnis IKM SAMARA merupakan kebijakan yang perlu dipertimbangkan dengan matang, karena pengembangan bisnis berupa penambahan fasilitas dan aset akan memakan biaya yang besar. Dengan adanya kajian mengenai studi kelayakan bisnis, dapat diperoleh gambaran investasi serta proyeksi bisnis ke depan. Studi kelayakan merupakan salah satu langkah dalam mengevaluasi suatu kebijakan bisnis, apakah kebijakan tersebut layak untuk dijalankan atau tidak (Nurchayyo, 2011). Mengkaji dan menilai suatu kebijakan bisnis dibutuhkan data penunjang guna memperkuat argumentasi sehingga keputusan yang dibuat memiliki landasan berpikir yang sistematis dan terukur. Mengetahui kelayakan pengembangan bisnis pada IKM SAMARA membutuhkan data analisis terhadap prospek bisnis kedepan. Studi kelayakan memberikan penilaian kebijakan pengembangan bisnis dalam memberikan jaminan kelayakan bisnis yang lebih terukur. Maka dari itu perlu dilakukan penelitian studi kelayakan bisnis di IKM SAMARA untuk mengetahui gambaran kelayakan bisnis serta

memberikan informasi akurat mengenai kondisi bisnis dari setiap aspek bisnis IKM SAMARA.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Apakah rencana pengembangan bisnis berupa penambahan fasilitas di IKM SAMARA layak dijalankan atau tidak”.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui kelayakan pengembangan bisnis IKM SAMARA layak untuk dijalankan atau tidak
2. Memberikan rekomendasi pengembangan bisnis IKM SAMARA

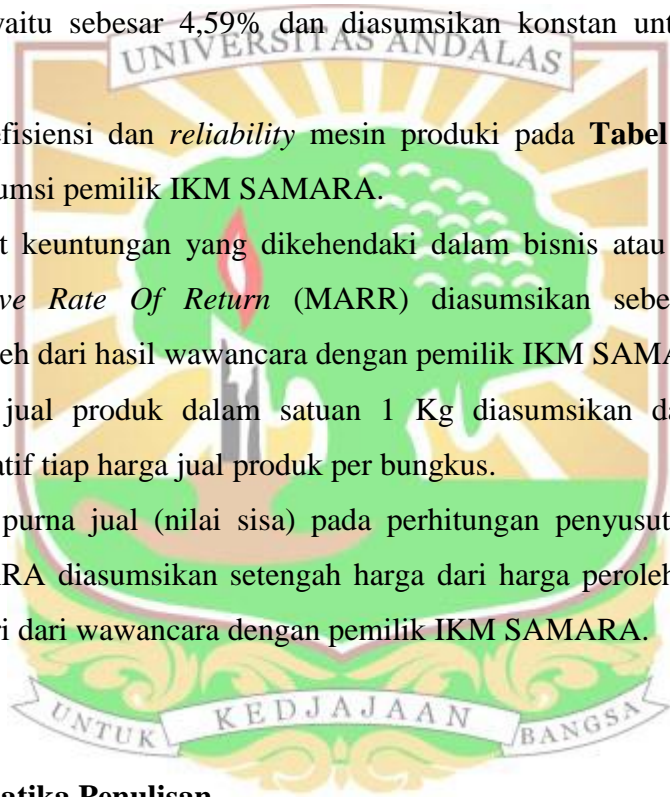
1.4 Batasan dan Asumsi

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah proyeksi analisa kelayakan bisnis untuk jangka 5 tahun kedepan. Sedangkan asumsi yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan *sales revenue* IKM SAMARA untuk 5 tahun ke depan didasari dari hasil perhitungan peramalan permintaan.
2. Perhitungan *cash flow* untuk 5 tahun ke depan pada perhitungan *direct material*, *indirect material* dan biaya utilitas didasari dari hasil peramalan permintaan.
3. Perhitungan *cash flow* untuk 5 tahun ke depan pada periode tahun 2016 dilakukan perhitungan *direct labor*, *indirect labor* serta biaya iklan dan promosi disesuaikan dengan kondisi aktual sedangkan untuk periode tahun

2017 – 2021 biaya tersebut diasumsikan konstan berdasarkan perhitungan kumulatif dalam 1 tahun.

4. Perhitungan *cash flow* untuk 5 tahun ke depan pada perhitungan biaya perlengkapan administrasi, biaya pajak aset dan biaya penyusutan diasumsikan konstan tiap tahunnya.
5. Nilai suku bunga diperoleh dari rata-rata nilai *BI rate* periode Agustus 2015-Juli 2016 yaitu sebesar 7,08% dan diasumsikan konstan untuk 5 tahun ke depan.
6. Nilai inflasi diperoleh dari rata-rata nilai inflasi periode Agustus 2015-Juli 2016 yaitu sebesar 4,59% dan diasumsikan konstan untuk 5 tahun ke depan.
7. Nilai efisiensi dan *reliability* mesin produksi pada **Tabel 4.45** diperoleh dari asumsi pemilik IKM SAMARA.
8. Tingkat keuntungan yang dikehendaki dalam bisnis atau nilai *Minimum Attractive Rate Of Return* (MARR) diasumsikan sebesar 20% yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik IKM SAMARA.
9. Harga jual produk dalam satuan 1 Kg diasumsikan dari perhitungan kumulatif tiap harga jual produk per bungkus.
10. Harga purna jual (nilai sisa) pada perhitungan penyusutan aktiva IKM SAMARA diasumsikan setengah harga dari harga perolehan aktiva yang didasari dari wawancara dengan pemilik IKM SAMARA.



1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan proposal penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan dan asumsi, dan sistematika penulisan.

BAB II STUDI LITERATUR

Bab ini berisi referensi dan landasan teori yang mendukung dalam penelitian yang dilakukan yang bersumber dari jurnal dan buku terkait penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang langkah-langkah yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah, yang meliputi tahap-tahap dalam melakukan penelitian hingga kerangka metode penelitian yang dilakukan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan pengumpulan data penelitian dan pengolahan data yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan.

BAB V ANALISIS DAN REKOMENDASI

Bab ini berisikan analisis dan rekomendasi penelitian berdasarkan hasil pengolahan data.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran dari penelitian.

